

2024年11月期 第1四半期決算説明資料

株式会社アスマーク
東証スタンダード (4197)

1. 2024年11月期 第1四半期業績のご報告

増収増益、第1四半期における過去最高業績

売上高 +57百万円、前年比105%
営業利益 +35百万円、前年比127%

外注費抑制効果が出始める

外注費率 ▲3.0pt改善

海外リサーチ、HRテック事業の伸長

海外リサーチ 前年比118%
HRテック事業 前年比138%

新製品のリリース

顧客の自社保有データ分析『データクリアパス』サービス開始
※2024年4月12日開示

売上、利益ともに
第1四半期における
過去最高を記録

営業利益率が改善
(+2.4pt)

通期予想に対する進捗は
順調に推移

(単位：百万円)

| | 第1四半期会計期間 (2023/12/1 ~ 2024/2/1) | | |
|--------|-------------------------------------|--------|--------|
| | 2023/2 | 2024/2 | 前年比 |
| 売上高 | 1,134 | 1,192 | 105.0% |
| 営業利益 | 130 | 165 | 127.1% |
| 営業利益率 | 11.5% | 13.9% | +2.4pt |
| 経常利益 | 147 | 153 | 103.7% |
| 経常利益率 | 13.0% | 12.8% | △0.2pt |
| 当期純利益 | 104 | 108 | 103.8% |
| 当期純利益率 | 9.2% | 9.1% | △0.1pt |

| | 通期業績予想 (2024/1/15開示) | |
|--|-------------------------|-------|
| | 計画 | 進捗率 |
| | 4,720 | 25.3% |
| | 360 | 46.0% |
| | 7.6% | - |
| | 366 | 41.8% |
| | 7.8% | - |
| | 260 | 41.7% |
| | 5.5% | - |

売上、利益ともに
第1四半期における
過去最高を記録

営業利益率が改善
(+2.4pt)

通期予想に対する進捗は
順調に推移

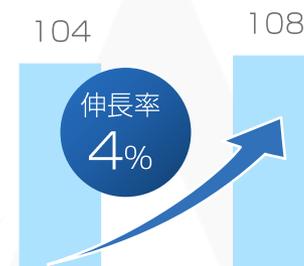
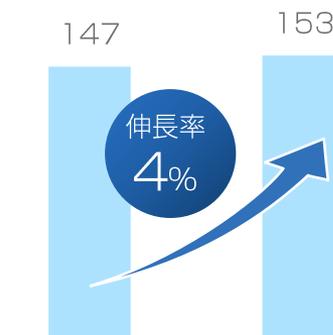
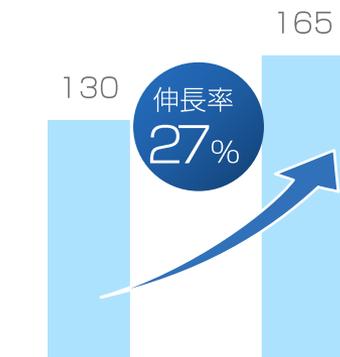
(単位：百万円)

売上高

営業利益

経常利益

当期純利益



23/11Q1実績

24/11Q1実績

23/11Q1実績

24/11Q1実績

23/11Q1実績

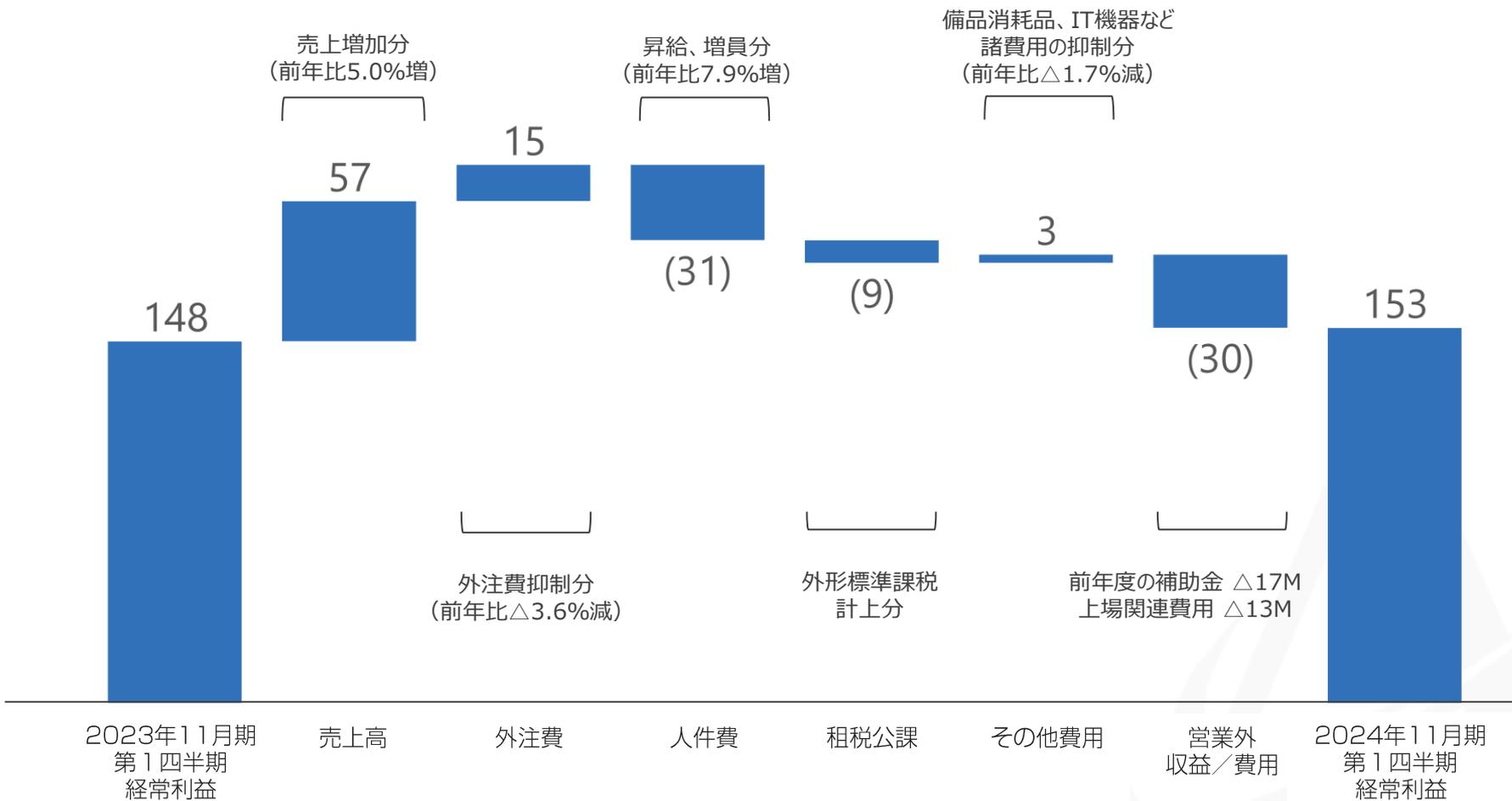
24/11Q1実績

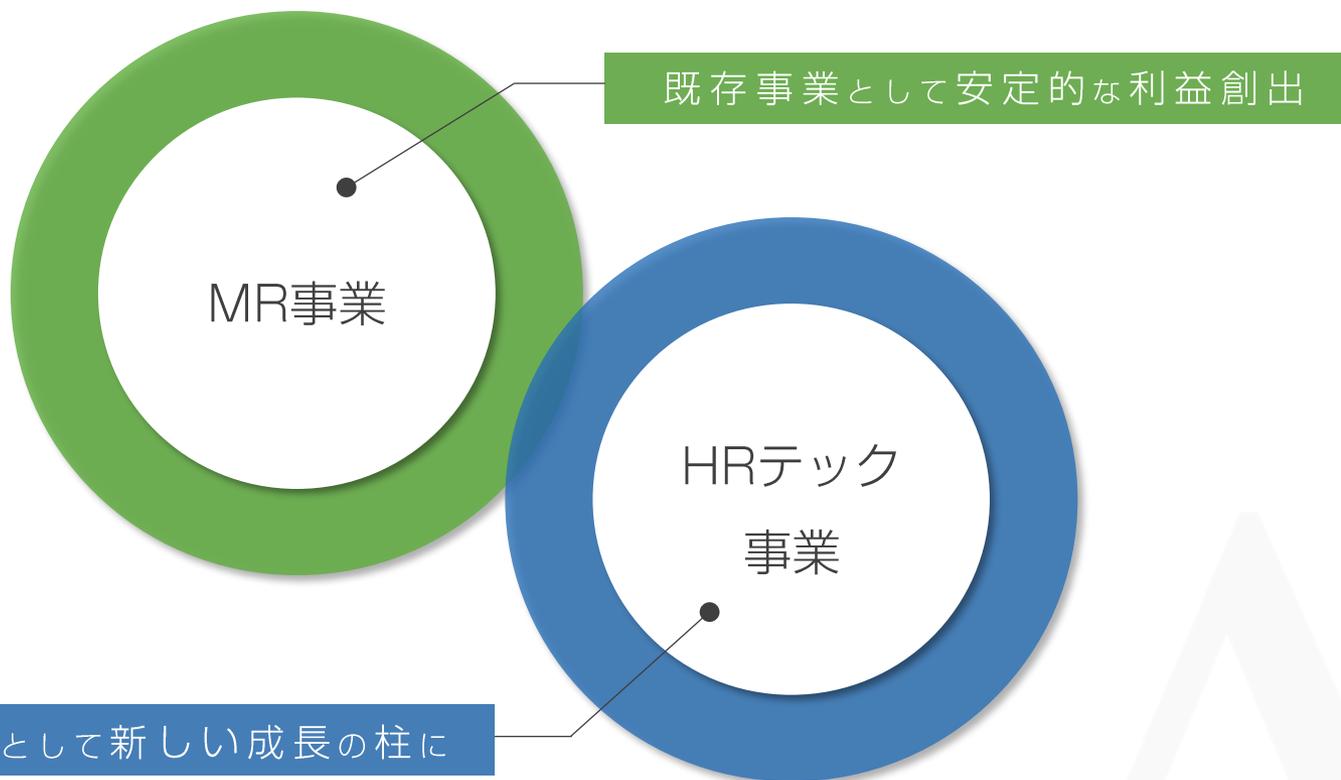
23/11Q1実績

24/11Q1実績

売上増加に加えて
外注費抑制の効果

前年度の補助金と
上場関連費用の影響

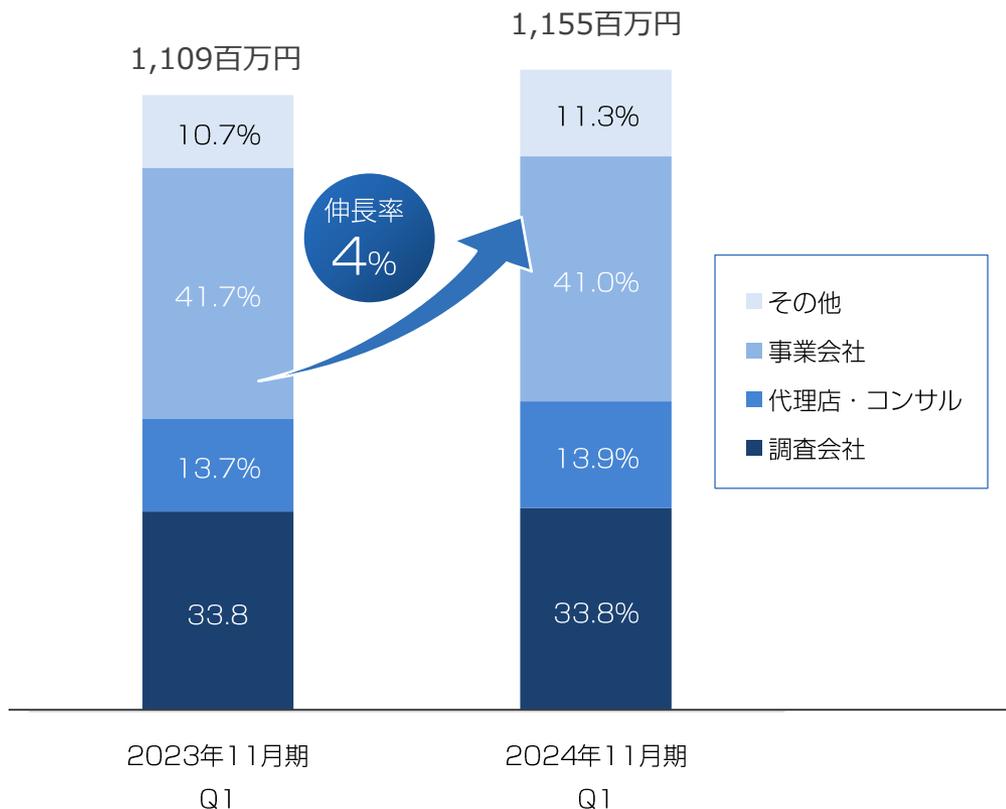






リサーチ事業の売上伸長は
46百万円増の4.1%伸長

飲料・嗜好品、情報・通信
コンサル、教育からの受注が牽引



売上伸長した主な業界

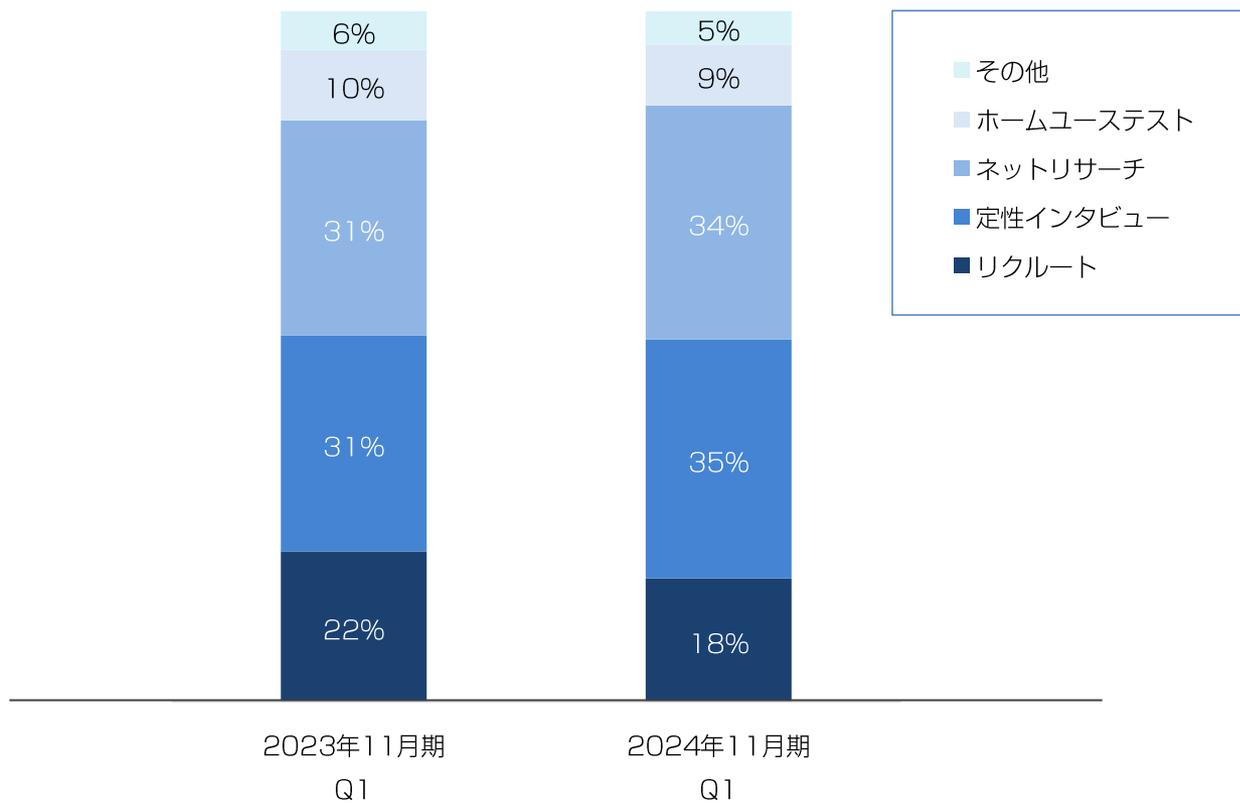
1. 飲料・嗜好品
+34百万円、前年比157%
2. 情報・通信
+31百万円、前年比174%
3. コンサルティング
+17百万円、前年比121%
4. 教育（大学等）
+13百万円、前年比152%

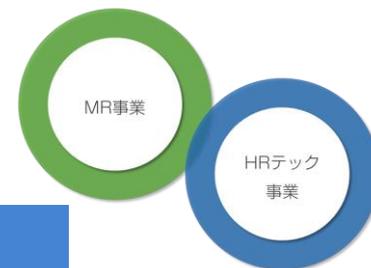


大きく伸長したサービス

定性インタビュー +52百万円、前年比115%
 ネットリサーチ +45百万円、前年比113%

利益率の向上に向け
 外注管理や
 内製化を推進中



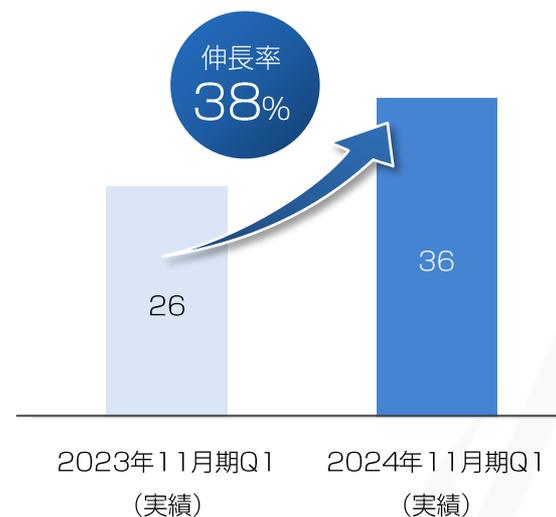
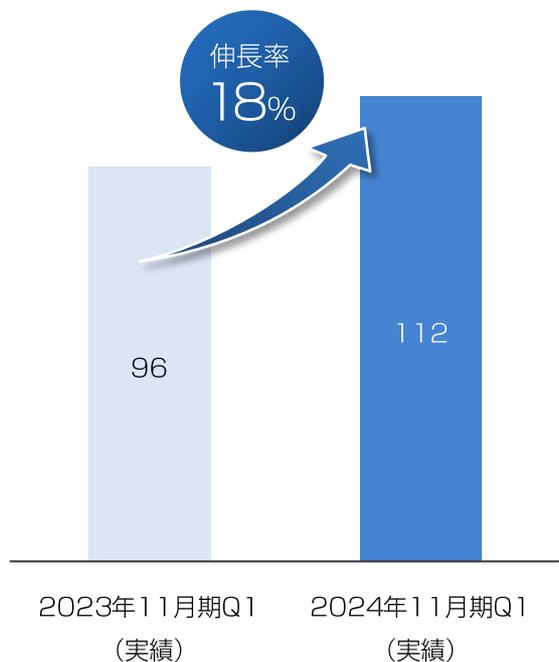


グローバルリサーチ売上
前年比117.6%の成長

HRテック売上
前年比138.4%の成長

(単位：百万円)

(単位：百万円)



企業保有データから行動データと意識データ統合・分析する新ソリューション

「データクリアパス」

背景

近年、自社が保有する顧客データ内に存在する「**行動**」(購入、利用、アクセスなど)を分析し顧客群の行動パターンを詳細に紐解くことも重要なマーケティングプロセスとなっております

当社はこの課題に対応し、データ分析体制の提供のみならず行動と意識のデータを統合することで新たな顧客価値を生み出しより実行力のある、分析かつ施策提案までを提供可能とした新サービス「**データクリアパス**」を開発いたしました

企業が直面する「ユーザー行動が複雑化」している環境においてリサーチサービスでは提供し得ないより確かな**意思決定をサポート**することを目指します。



データの
掛け合わせで
より深い顧客理解を



データ統合・分析前後の
コンサルティングから
伴走



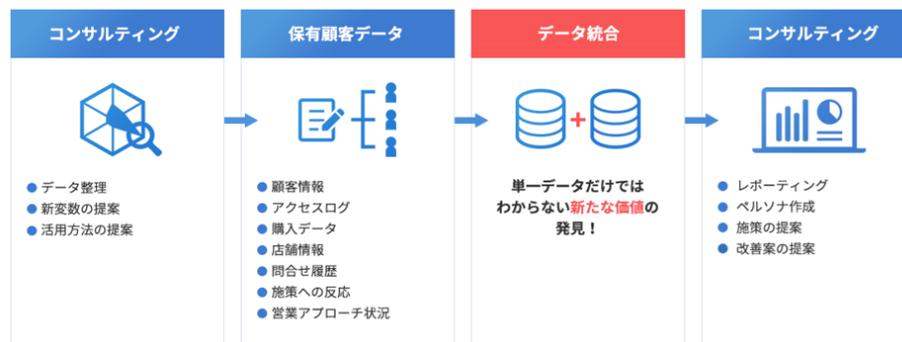
分析結果を基に、
アンケートや
インタビューで
追加調査が可能

特徴

データの紐づけが難しい複数データを統合して
顧客セグメントを構築

顧客の傾向やニーズを可視化することで
単一データだけではわからない思わぬ視点の発見にも

より深い顧客理解から企業戦略の見直し
に活かすことができます



さらに、データ分析で可視化された
顧客セグメントを基に企業保有の顧客リストに対し
アンケート調査やインタビュー調査を実施できます

一般消費者全体に対するリサーチ全般を提供することで
顧客理解の解像度を上げることが可能です



2. 参考資料（数値関連）

| 指標 | 単位 | 2022年11月期 | | | | 2023年11月期 | | | | 2024年 11月期 | 通期 (FY22) | 通期 (FY23) |
|---------------|----|-----------|-----|-----|-----|-----------|-----|-----|-----|---------------|--------------|--------------|
| | | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | | |
| 平均受注単価 | 千円 | 575 | 625 | 578 | 636 | 668 | 656 | 598 | 634 | 687 | 603 | 640 |
| 受注企業数 | 社 | 545 | 525 | 450 | 492 | 529 | 534 | 490 | 541 | 571 | 1,061 | 1,101 |
| 受注窓口数 (注1) | 窓口 | 961 | 927 | 802 | 860 | 939 | 963 | 835 | 942 | 975 | 2,371 | 2,413 |
| 社員数 (注2) | 人 | 249 | 249 | 265 | 264 | 275 | 282 | 290 | 295 | 289 | 264 | 295 |

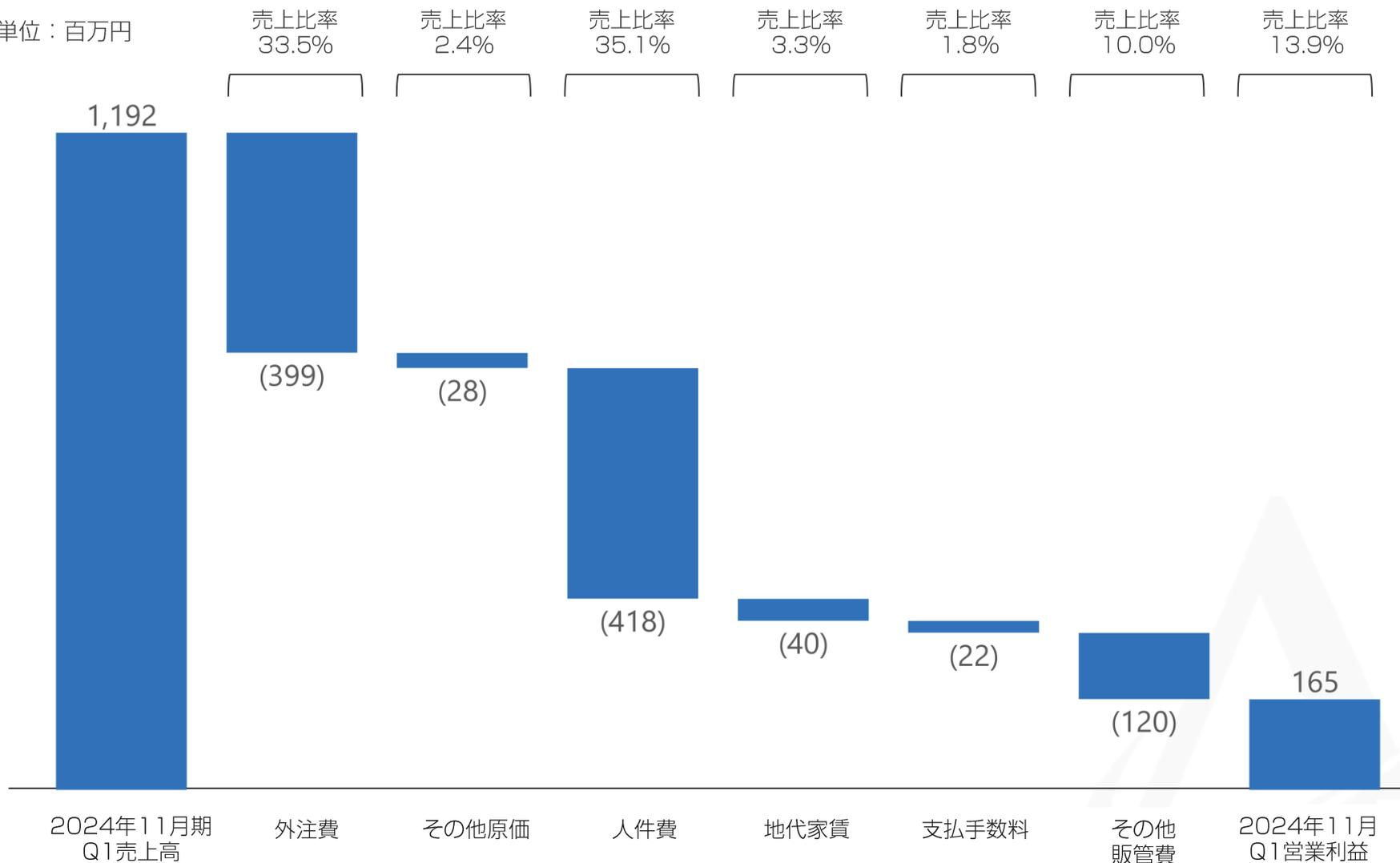
人員職種別内訳 (24年2月末現在) ※休職者除く

| | | | |
|-----------|--|---------------|------------|
| 営業 59名 | 運用 167名 うち 八戸 29名 福岡 12名 長岡 18名 | リサーチャー 22名 | その他 28名 |
|-----------|--|---------------|------------|

(注1) 受注した企業の中における発注して下さった担当窓口の数を受注窓口数としております。

(注2) 社員数は休職者を含みます。

単位：百万円



(単位：百万円)

| | 2023年11月末 | 2024年2月末 | 増減 | 対前期末 |
|--------|-----------|----------|-----|--------|
| 総資産 | 1,898 | 2,110 | 211 | 111.2% |
| 構成比 | 100.0% | 100.0% | — | — |
| 流動資産 | 1,519 | 1,745 | 226 | 114.9% |
| 構成比 | 80.0% | 82.7% | — | — |
| 非流動資産 | 379 | 364 | △14 | 96.1% |
| 構成比 | 20.0% | 17.3% | — | — |
| 流動負債 | 780 | 698 | △81 | 89.5% |
| 構成比 | 41.1% | 33.1% | — | — |
| 非流動負債 | 94 | 94 | 0 | 100.5% |
| 構成比 | 5.0% | 4.5% | — | — |
| 資本合計 | 1,023 | 1,316 | 292 | 128.6% |
| 構成比 | 53.9% | 62.4% | — | — |
| 現預金残高 | 895 | 1,157 | 262 | 129.3% |
| 銀行借入残高 | — | — | — | — |

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した株主還元を継続して実施していくことを基本方針とし、総還元性向 **30%** を目安として2024年11月期より、中間配当及び期末配当を開始してまいります。

内部留保金については、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、市場ニーズに応える成長戦略の展開を目的に、有効投資してまいりたいと考えております。

なお、2024年11月期の中間配当及び期末配当は、それぞれ1株あたり**35円**と**37円**（年間**72円**）を計画しております。

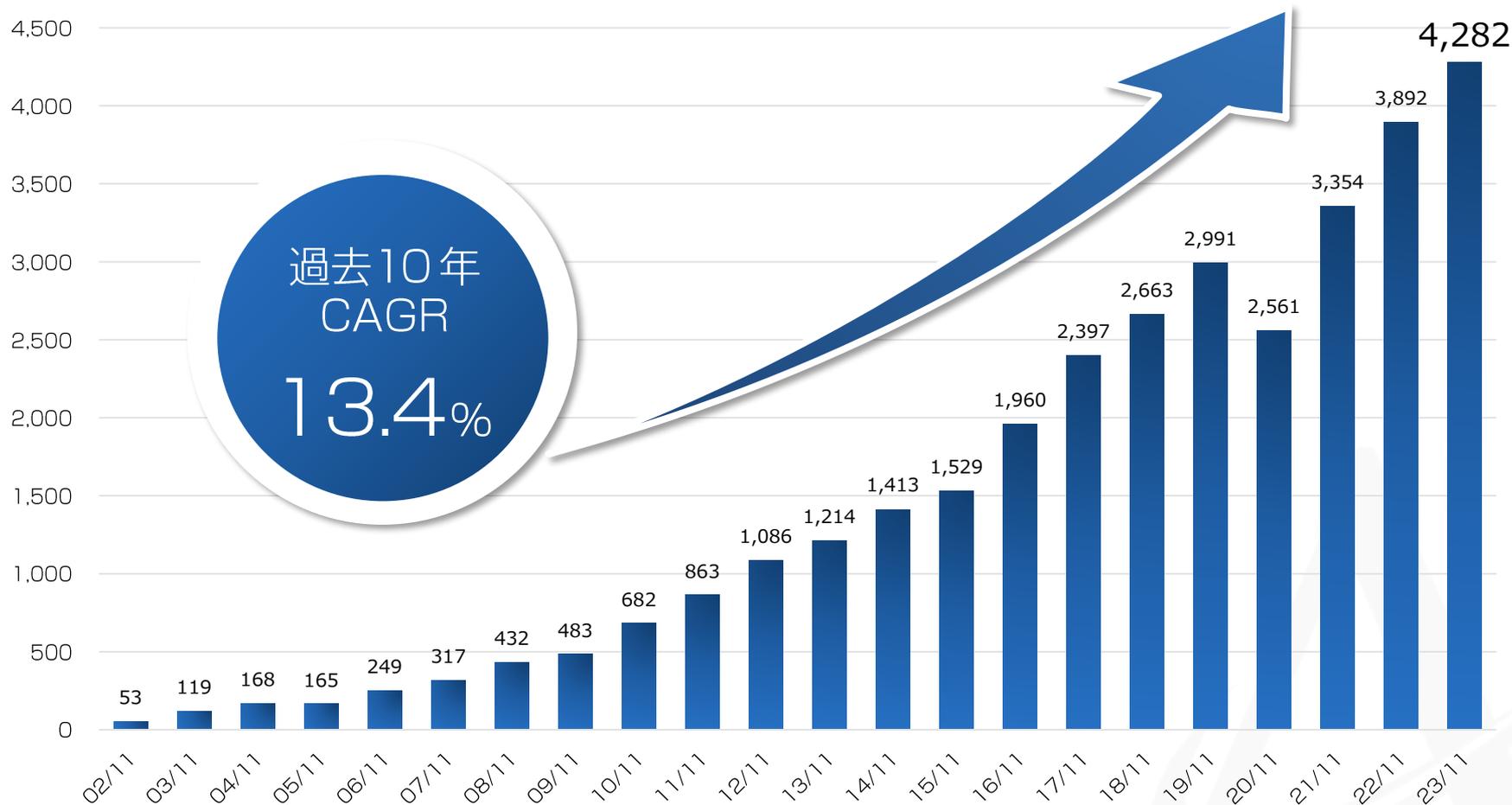
3. 参考資料（会社概要・沿革など）

私たちは、同業他社には真似できない
自社独自の価値を創造し続け、独創的で高品質なサービスを提供する
唯一無二のマーケティングリサーチ企業として成長し続けます

そして、クライアントが市場で成功を収めるための支援を
提供することで持続可能な社会づくりと課題解決を目指します

- 会社名 : 株式会社アスマーク
- 所在地 : 東京都渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティータワー4階
- 設立日 : 2001年12月
- 資本金 : 140百万円 (2024年2月末現在)
- 売上高 : 4,282百万円 (2023年11月期)
- 社員数 : 289名 (2024年2月末)
- 事業内容 : オンライン・オフラインの総合マーケティングリサーチ事業/HRテック事業
- 役員 :
- 町田 正一 代表取締役
 - 水城 良祐 取締役営業部長
 - 飯田 恭介 取締役管理部長
 - 木原 康博 社外取締役
 - 鈴木 親 社外取締役 (常勤監査等委員)
 - 大内 智 社外取締役 (監査等委員)
 - 塩月 潤道 社外取締役 (監査等委員)
- 加盟団体 : 一般社団法人日本マーケティングリサーチ協会 (JMRA)
- 取得認証 : 製品認証の国家/国際規格「JIS Y20252 : 2019」

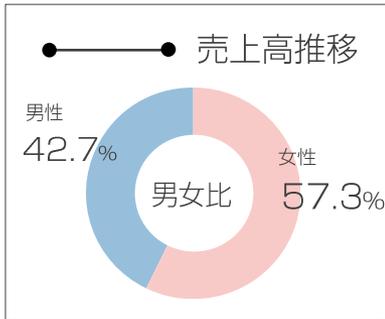
(単位：百万円)



| | |
|----------|--|
| 1998年12月 | 東急田園都市線沿線を中心としたパネル会員組織を構築し始め、情報コミュニティーサイト(D style web)の運営を開始 |
| 2001年12月 | パネル・リクルーティングサービスを開始 |
| 2004年4月 | オンライン・リサーチサービスを開始 |
| 2006年2月 | プライバシーマークを取得（登録番号 第12390094） |
| 2014年1月 | 本社を東京都渋谷区渋谷に移転 / 八戸事業所を開設 |
| 2016年5月 | オフライン・リサーチサービスを開始 |
| 2016年9月 | 大阪事業所を開設 |
| 2017年7月 | 福岡事業所を開設 |
| 2018年11月 | 商号を株式会社アスマークに変更 / 本社を東京都渋谷区東に移転 |
| 2018年12月 | 外国人専門パネルサイト「e-gaikokujin Recruiting」の運用を開始し、在日外国人を対象としたリサーチサービスを拡充 |
| 2019年6月 | マーケット・リサーチ（市場・世論・社会調査）サービスに関する製品認証規格「ISO20252」を取得 |
| 2020年6月 | HRテックサービス「Humap（ヒューマップ）」をリリース |
| 2020年9月 | 仮想バックルームを実装したオンラインインタビューツール「i-PORT voice」をリリース |
| 2021年12月 | 横浜事業所を開設 |
| 2022年1月 | 東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに株式を上場 |
| 2022年9月 | オリジナルチャットインタビューツール「i-PORT chat」をリリース |
| 2022年12月 | 長岡事業所を開設 |
| 2023年10月 | 中目黒事業所を開設 |
| 2023年12月 | 東京証券取引所 スタンダード市場に株式を上場 |

2023.12 ~現在

アスマークの歩み



東京証券取引所
スタンダード市場に株式を上場



2022.01
東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに株式を上場

長岡事業所を開設



2020.09
オンラインインタビューツール「i-PORT voice」リリース



2020.06
HRテックサービス「Humap (ヒューマップ)」リリース

2018.12
在日外国人専門パネルサイト
「e-gaikokujin Recruiting」の運用を開始

2018.11
商号を株式会社アスマークに変更 本社を東京都渋谷区東に移転

2016.05
オフライン・
リサーチサービスを開始



2014.02
八戸事業所を開設



1998.12
東急田園都市線沿線を中心としたパネル会員組織を構築し始め
情報コミュニティサイト(D style web)の運営を開始

2006.02
プライバシーマークを取得
(登録番号 第12390094)



2001.12
パネル・
リクルーティング
サービスを開始

2004.04
オンライン・
リサーチサービスを開始

2016.09
大阪事業所を開設

2022.09
オリジナルチャットインタビューツール
「i-PORT chat」をリリース

2019.06
マーケット・リサーチサービスの
製品認証規格「ISO20252」取得

2021.12
横浜事業所を開設



2014.02
本社を東京都渋谷区渋谷に移転

2017.07
福岡事業所を開設

2023.10
中目黒事業所を開設

2023.11期
売上高：4,282(百万円)
社員数：295名

クライアント



国内企業
海外企業

- ・ 調査会社
- ・ 広告代理店
- ・ メーカー
- ・ コンサルティング
- ・ サービス業
- ・ IT関連
- ・ マスコミ
- ・ 官公庁

…など

調査依頼



データ・
レポート納品



リスト納品



対価支払

アスマーク

アンケート画面作成

オンライン・リサーチシステム /
パネル・リクルーティングシステム

オンライン・リサーチ
データ収集、集計、分析

オフライン・リサーチ
調査実査、レポート

パネル・リクルーティング
パネルリスト作成



アンケート
回答依頼



アンケート回答



回答・調査参加



謝礼ポイント付与

調査パネル

アスマークパネル
(国内100万人)



- ・ PCパネル
- ・ 携帯パネル

外部パネル



- ・ 提携パネル
- ・ クライアントの
会員リスト
- ・ 海外調査パネル

…など

政府アクションプラン2020

アスマークの取組

ビジネスとイノベーション
— SDGsと連動する「Society 5.0」の推進 —

ビジネス

- 政府プランに沿った企業経営へのSDGsの取り込み
→上場によるESG投資の取り込みを目指す
- 品質、生産性向上のためのリサーチシステムの構築
(例 iPORT chat)
- Chat GPTのリサーチ業務への活用
- リサーチ事業の生産性向上ノウハウを活用した
HRテック事業への参入

科学技術
イノベーション
(STI)

SDGsを原動力とした地方創生、
強靱かつ環境に優しい魅力的なまちづくり

地方創生
の
推進

- 複数の地方事業所の設立(八戸、福岡、大阪、長岡)
- リサーチ業務を地方事務所で実施

SDGsの担い手としての
次世代・女性のエンパワーメント

次世代・女性
のエンパ
ワメント

- 女性従業員比率及び女性管理職比率の向上
- 働き方改革の実践による
残業時間削減、平均在籍期間の長期化
(在宅勤務、フレックス労働制、テクノロジー活用)

「人づくり」
の中核として
の保健・教育

- 地方事務所での現地新卒採用、育成

4. 参考資料（今後の事業展開について）

4つの柱

1. 国内リサーチ
2. グローバルリサーチ
3. DX・リサーチソリューション
4. HRテック

2023年11月期



HRテック



DX・リサーチ
ソリューション



グローバル
リサーチ

国内リサーチ

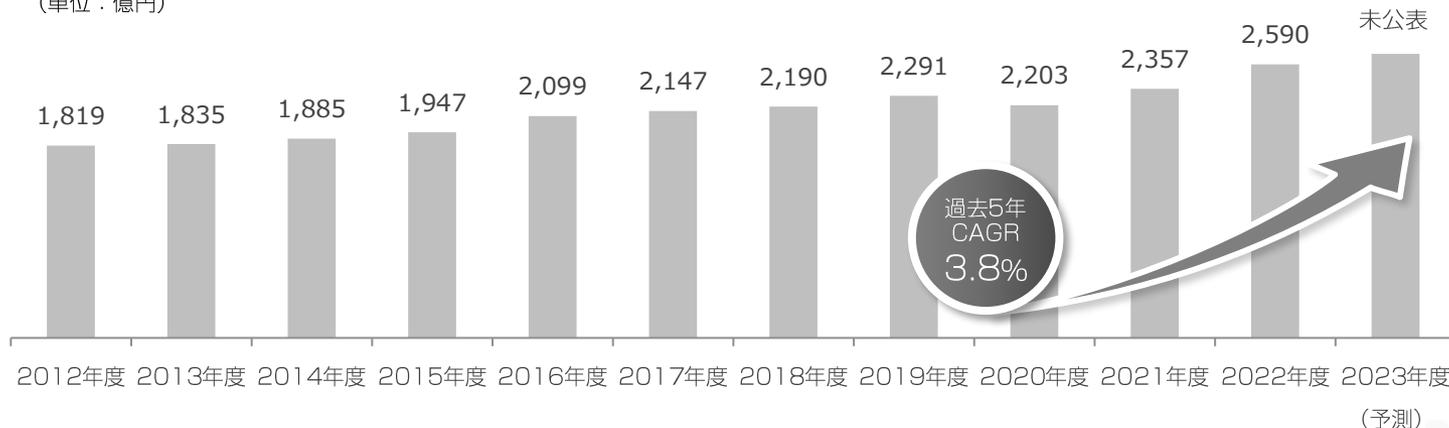




直近では市場成長率を上回る業績を継続

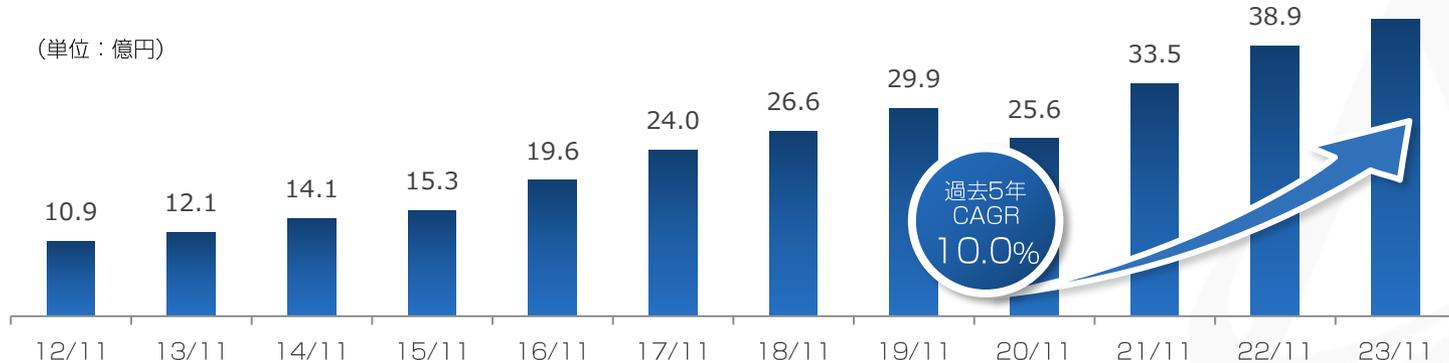
国内MR市場規模(注)

(単位：億円)



アスマーク売上高推移

(単位：億円)



(注) 出所：第41回～第48回経営業務実態調査
発行元：JMRA (日本マーケティング・リサーチ協会)

MR事業

HRテック
事業

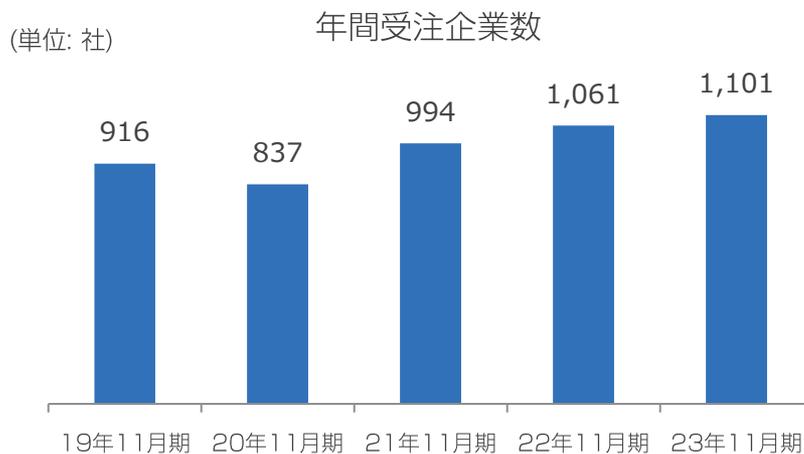
継続的な
大口顧客増加

×

高いリピート率^(注)
(94.2%)

=

安定的収益の
確立



年間売上
500万円以上の
大口顧客数

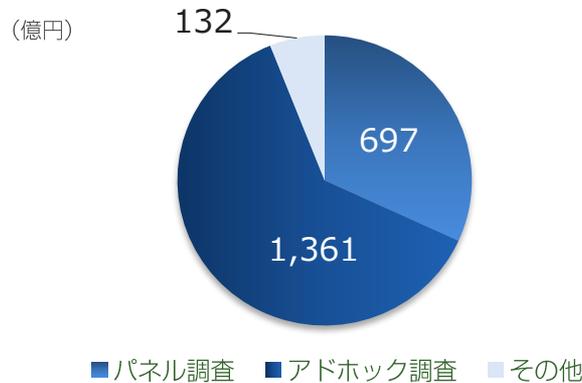
108社 105社 122社 156社 175社

大口顧客からの
売上が全体売上に
占める割合

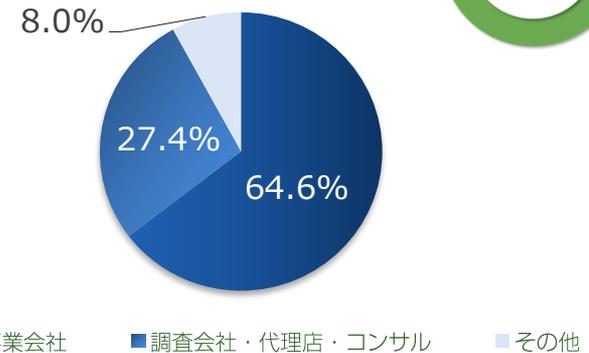
69.0% 65.2% 69.2% 71.9% 74.0%

(注) リピート率は(前年度に売上があり、当期においても年間売上高が500万円以上の当社の大口顧客数) ÷ (前年度の年間売上高が500万円以上の当社の大口顧客数) で算出しております。
2020年11月期から2024年11月期の5年間の平均値を集計しております。

調査手法別市場規模 (注)

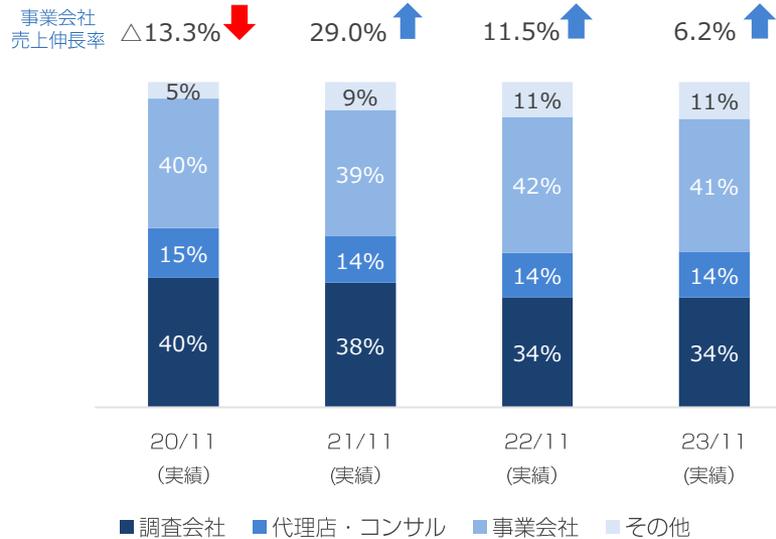


業種別の市場売上構成比 (注)



注：出典「第44回経営業務実態調査」

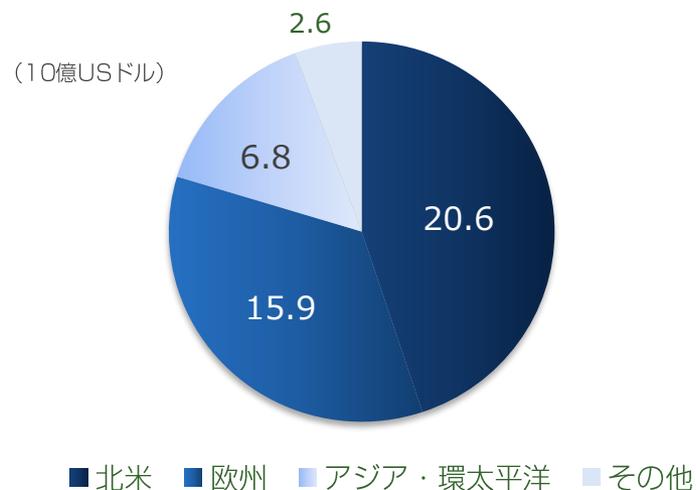
当社の業界別売上構成比



国内リサーチ事業施策

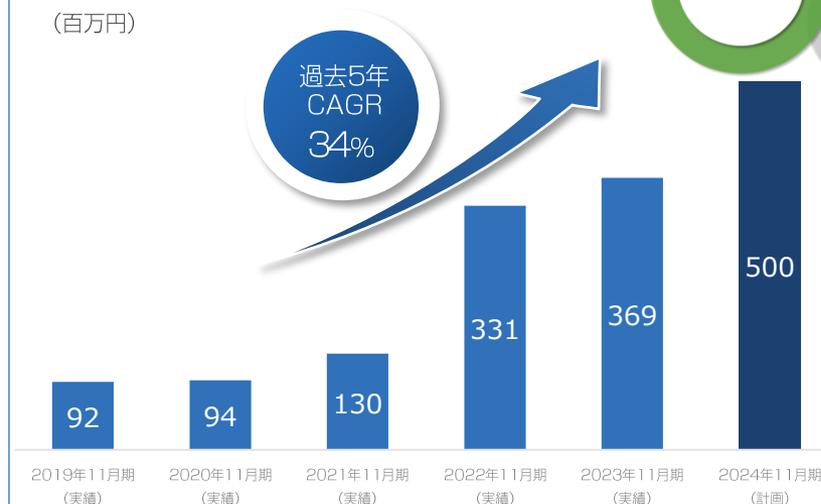
- 事業会社への営業強化 (売上伸長)
- フロント人員の強化 (案件数増加)
- オンラインリサーチの併売 (案件単価増加)
- オペレーション効率の強化 (利益率向上)

グローバルにおける地域別市場規模 (注)



注：出典「Global Market Research 2018」

当社の海外リサーチ売上高



海外リサーチ事業施策

専任組織による営業強化 (売上伸長)

自社保有の在日外国人パネルへのリサーチをフックに。本格海外リサーチに繋げる営業戦略 (売上伸長)

海外リサーチ人員の強化 (案件数増加)

海外パートナーの開拓 (ノウハウの蓄積)

➡ 売上に占める割合を10%まで引き上げる計画



顧客の従業員総活躍を目指し、リサーチ事業で培った運用・システム設計ノウハウ、信頼を勝ち取った顧客基盤を活用し2年前に新規参入。

取り巻く環境を基に3サービスに注力し、着実に実績の積み上げに成功。

- ① 在席管理ツール「せきなび」
- ② 従業員満足度調査「ASQ」
- ③ ハラスメント防止「CHeck」





在席管理ツール
せきなび



ES調査
ASQ



ハラスメント防止
CHeck





パルスサーベイ
Pulsign



RPA導入支援
人事RPA



サンクスカード
Smileボーナス

情報伝達をスマートに活性化させ
組織の従業員総活躍を目指す

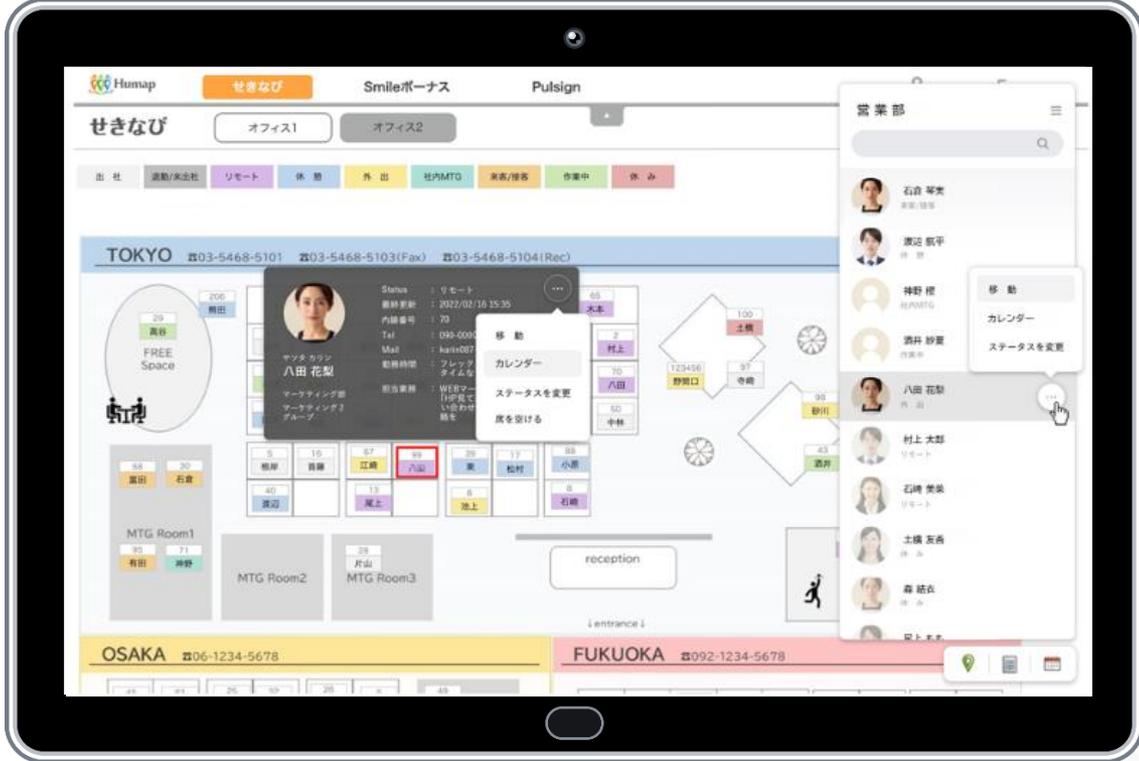


テレワーク、座席管理、フリーアドレス等で活用可能

誰が、どこで、何をしているか
ひと目でわかる
座席表機能

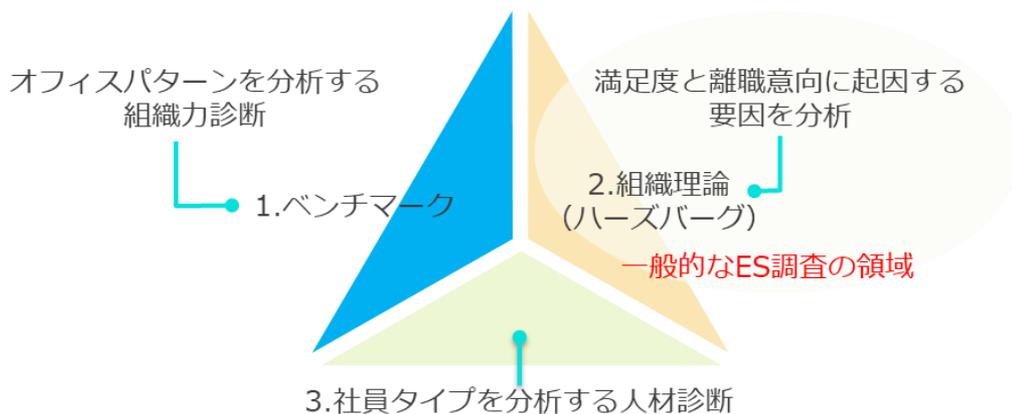
コミュニケーションを
活性化する
プロフィール機能

予定に合わせてステータスが
変更
カレンダー連携機能





従来にはない多面的な分析を可能にした ESコンサルサービス



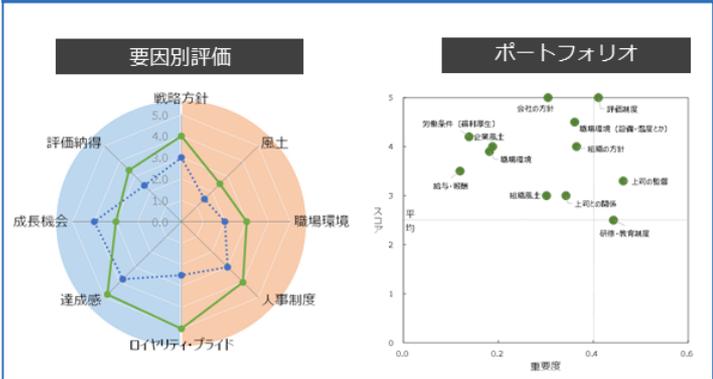
1. ベンチマークによる オフィスパターンの分析

オフィスパターン分析

フレンド組織 イキイキ組織

ドンヨリ組織 言いなり組織

2. 組織理論により満足度と 離職意向に起因する要因を分析



3. さらに回答を社員タイプ別に分類し 改善すべき事項の優先順位を明確化

タイプ別従業員比率

つぼみ型
構成比: 10.0%

受け身型
構成比: 59.6%

模範型
構成比: 23.9%

口だけ型
構成比: 6.5%



パワハラ防止法 完全対応

コンプライアンス違反 & ハラスメント防止パッケージ



コンプライアンス、ハラスメントの調査から研修までトータルサポート

約20年の実績を持つリサーチのプロであるアスマークと、組織・人材コンサルティングのマネジメントベースが共同開発した、コストと時間をかけずに手軽に「調査」「研修」や「コンサル」が受けられる、コンプライアンス違反&ハラスメント防止パッケージです

アンケート

リサーチ リサーチplus

- アンケートで現状把握
- パワハラ防止法対応
- ハラスメント理解度向上
- ベンチマーク比較可
- 詳細分析+報告会

※リサーチplusのみ

予防対策サポート

- 規定・窓口設置の支援
- 教育体制構築の支援
- 問題点・課題の抽出
- アドバイス対応

研修

- 最新のPAF法
- 事前アセスメントを実施
- 事例紹介だけでない
自分事になる研修

オプション

内部通報・相談窓口代行

オプションで窓口代行サービスのご紹介も可能。
就業時間外でも電話受付が可能な、
匿名性の高い外部窓口をご提供。

ハラスメントの理解向上

アンケートの中でハラスメントの説明画像を表示。
内容を読んでからでないしと回答できない仕組みで、
ハラスメントに関する理解度向上や啓発に寄与。

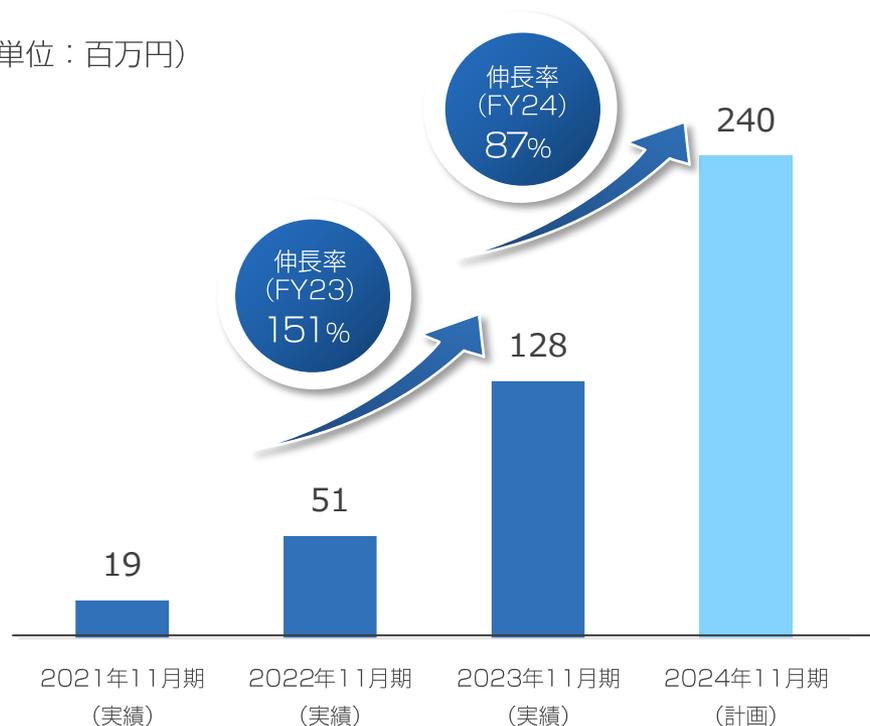


在席&フリーアドレス管理ツール、従業員に関わる調査にてNo.1を目指し
まずは近い将来、売上に占める割合10%のプロダクトにする



| 単位 (百万円) | 21年11月期 実績 | 22年11月期 実績 | 23年11月期 実績 | 24年11月期 計画 |
|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 19 | 51 | 128 | 240 |
| 前年比 | — | 268% | 251% | 187% |

(単位：百万円)



HRテック事業施策

- ・フロント人員の体制強化 (案件数増加)
- ・認知度向上のための広告費投下 (認知度向上)
- ・クライアントニーズに応えるための開発費投資 (サービス需要増加)



ASMARQ